Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314

# Evaluasi Kelayakan UMKM Tahu dan Tempe di Tambusai Utara

**Kafrina**
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru
*Email : kafrina.airmolek@gmail.com

**Ariela Novianisa**
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru
Email : ariela.novianisa@gmail.com

**Kiki Syafitri**
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru
Email : syafitrikiki0@gmail.com

**Rahmat Syah**
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru
Email : rahmat.syah@gmail.com

**M. Reynaldi Putra Efendi**
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru
Email : m.reynaldi@gmail.com

**ARTICLE INFO :**

***Keywords :***

*Business Feasibility Study;*
*MSME Development;*
*Tofu and Tempe Business;*
*Jaya Success;*
*Mahato Village*

----------------------------

***Article History :***

*Received :2023-09-20*
*Revised : 2023-10-13*
*Accepted :2023-12-29*
*Online :2023-12-31*

**ABSTRACT**

*To assess the feasibility of a business venture, both financial and non-financial factors are considered. The evaluation of feasibility involves analyzing non-financial elements, with a particular focus on production and marketing aspects. The financial aspects of Tofu and Tempeh Sukses Jaya's commercial production were analyzed using objective metrics such as payback period (PP), net present value (NPV), internal rate of return (IRR), and profitability index (PI) to determine its overall feasibility. Based on the analysis, it was concluded that the business is feasible due to its advantageous location and convenient accessibility. The Tofu and Tempeh Sukses Jaya business seems viable due to its strategic and easily accessible location, modern technology, and straightforward production process. Feasibility is ensured by high product quality, imported raw materials, competitive pricing, extensive distribution channels, and effective promotional efforts by the owner to ensure consumer awareness. The financial analysis indicates that the Tempeh Tofu business could be viable over a 10-year project duration with a 10 percent discount rate. The business has a 6-month payback period (PP), a net present value (NPV) of Rp 161,565,200, a profitability index (PI) of 1.6%, and an internal rate of return (IRR) of 30%, all of which suggest the business's financial feasibility.*

## PENDAHULUAN




**Corresponding Author : Kafrina**

Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314
Pada zaman ini, dunia bisnis telah mengalami banyak perkembangan yang mengalami kemajuan yang sangat pesat. Telah tersedia banyak sekali jenis bisnis di dalam rutinitas sehari-hari. Terlibat dalam dunia bisnis dapat menjadi kesempatan untuk meningkatkan kualitas hidup, dan siapa pun yang memiliki niat untuk berbisnis dapat menjalankannya. Saat ini, jika seseorang bisa melihat peluang dalam berbisnis, ia bisa sukses karena bisnis yang digelutinya. Tidak stabilnya keadaan ekonomi Indonesia berpengaruh pada pengangguran juga kemiskinan di indonesia, baik itu pengangguran maupun pengangguran terpelajar yang belum mendapatkan pekerjaan. Dalam konteks ini, pemerintah perlu mengimplementasikan kebijakan yang cerdas dan langkah-langkah solutif dengan cepat dan tepat untuk mengurangi tingkat pengangguran di kalangan lulusan terdidik dan menurunkan tingkat kemiskinan. Sekarang, Indonesia memerlukan generasi wirausaha muda dan Meningkatkan jumlah Usaha Kecil Menengah (UKM) sebagai strategi efisien dalam mengurangi tingkat kemiskinan dan pengangguran. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi salah satu elemen kunci dalam struktur ekonomi nasional Indonesia. UKM merupakan tumpuan sistem perekonomian Indonesia. Ketika krisis ekonomi terjadi, UKM tetap bertahan karena perusahaan yang bergerak di sektor riil lebih sedikit menderita dibandingkan sektor keuangan. Peran UKM juga turut mendukung program pemerintah dalam membuat lapangan pekerjaan dan menurunkan Tingkat pengangguran, dan kehadiran UKM juga membuat banyak pembukaan unit kerja baru yang mempekerjakan tenaga kerja tambahan merupakan dukungan bagi peningkatan pendapatan rumah tangga serta bertujuan untuk mengatasi masalah kemiskinan.

Salah satu Di Desa Mahato Kec. Tambusai Utara UKM desa Mahato antara lain Usaha Tahu dan Tempe yang memproduksi bahan konsumsi dari kedelai yaitu tahu dan tempe. Selama satu minggu, pengusaha dapat menghasilkan jumlah yang sama sebanyak empat kali dan setiap hari, yaitu. 20 kg tahu dan 30 kg tempe. Produksi bulanan stagnan tanpa adanya peningkatan yang signifikan menunjukkan adanya masalah dalam sektor ini. Oleh karena itu, perkembangan industri ini menjadi lambat.

Industri mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian lokal dan nasional. Desa Mahato, yang terletak di Kecamatan Tambusai Utara, dikenal sebagai pusat usaha tahu dan tempe dengan dominasi pelaku UMKM. Usaha tahu dan tempe di Desa Mahato, khususnya yang dijalankan oleh Jaya Sukses, telah menjadi pilar utama ekonomi masyarakat setempat. Pentingnya UMKM dalam pengembangan ekonomi suatu daerah menuntut adanya upaya yang sistematis dalam menilai kelayakan bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha, termasuk di dalamnya aspek produksi, pemasaran, dan keuangan. Oleh karena itu, analisis studi kelayakan bisnis pada UMKM usaha tahu dan tempe Jaya Sukses di Desa Mahato menjadi relevan untuk diimplementasikan.

Analisis terhadap aspek produksi bertujuan untuk mengevaluasi efisiensi, ketersediaan bahan baku, dan teknologi yang digunakan dalam pembuatan tahu dan tempe. Dengan memahami aspek produksi, dapat diidentifikasi potensi peningkatan produktivitas dan kualitas produk. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, aspek pemasaran menjadi kunci kesuksesan. Penelitian ini akan mengevaluasi strategi pemasaran yang diterapkan oleh Jaya Sukses, termasuk identifikasi target pasar, promosi produk, dan hubungan dengan konsumen. Aspek keuangan merupakan indikator keberlanjutan bisnis. Melalui analisis ini, akan dikaji kecukupan modal, profitabilitas, dan manajemen keuangan yang dapat mendukung pertumbuhan usaha ini dalam jangka panjang.

Dengan melakukan analisis studi kelayakan bisnis ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam terhadap potensi, tantangan, dan peluang pengembangan UMKM usaha tahu dan tempe Jaya Sukses di Desa Mahato. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan strategis bagi pemangku kepentingan, pemerintah daerah, dan pelaku usaha dalam meningkatkan daya saing dan kontribusi UMKM terhadap perekonomian lokal.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan ekonomi lokal di Desa Mahato. Dengan memahami dan memperbaiki aspek produksi, pemasaran, dan keuangan, UMKM tahu dan tempe Jaya Sukses dapat meningkatkan daya saingnya. Hal ini tidak hanya akan memberikan manfaat ekonomi bagi pemilik usaha, tetapi juga akan menciptakan lapangan pekerjaan baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi regional secara keseluruhan.

Penelitian ini sejalan dengan kebijakan pemerintah yang mendorong pengembangan UMKM dan pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal. Temuan dari analisis studi kelayakan bisnis ini dapat memberikan



**Corresponding Author : Kafrina**

masukan berharga untuk perumusan kebijakan yang mendukung perkembangan UMKM, termasuk pemberian insentif, pelatihan, atau bantuan lainnya yang dapat memperkuat sektor usaha mikro dan kecil di Desa Mahato. Dengan memahami secara komprehensif kondisi bisnis tahu dan tempe di Desa Mahato melalui analisis studi kelayakan, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengembangan ekonomi lokal, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendukung keberlanjutan UMKM dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berkembang.

## KAJIAN LITERATUR

**A. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Johan Suwinto (2011), studi kelayakan melibatkan analisis komparatif dan menyeluruh terhadap keberlanjutan suatu usaha. Penilaian apakah suatu usaha dapat dijalankan atau tidak bisa ditentukan melalui perbandingan hasil alokasi faktor ekonomi ke dalam bisnis atau usaha baru dengan pendapatan atau pengembalian yang didapatkan dari kegiatan usaha tersebut.

1. Aspek Hukum

   Menurut Suparmono (2018), pemeriksaan aspek hukum pada penilaian legalitas suatu proposal proyek mengindikasikan setiap rencana proyek yang diimplementasikan dan dijalankan di suatu daerah tertentu harus mematuhi segala ketentuan hukum dan regulasi yang berlaku.
2. Aspek Organisasi

   Menurut Dina Inayati (2009), kesuksesan suatu proyek dapat dicapai apabila proyek tersebut dikelola oleh individu yang memiliki keahlian profesional, yang melibatkan tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian untuk menanggulangi potensi penyimpangan. Selain itu, struktur organisasi yang dipakai harus selaras dengan tujuan dan bentuk organisasi tersebut.
3. Aspek Teknis / Operasi

   Menurut Jumingan (2011), fokus penelitian dalam aspek ini adalah terkait kantor cabang, pabrik, gudang usaha dan lokasi dari kantor pusat. Hal ini mencakup tata letak gudang, peralatan, dan mesin serta penataan ruangan untuk perluasan usaha. Penelitian ini dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor untuk menghindari kesalahan dalam menentukan lokasi.
4. Aspek Pemasaran

   Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran ialah suatu aktivitas usaha yang disusun untuk merencanakan, melakukan promosi, mendistribusikan baran atau jasa dan menentukan harga dengan maksud memuaskan keinginan dan kebutuhan pelanggan, mencapai target pasar dan mencapai target dari Perusahaan.
5. Aspek Keuangan

   Menurut Suparmono (2018:121), aspek keuangan merupakan implikasi dari berbagai program proyek yang harus diperhitungkan. Aspek keuangan yang mencakup perencanaan awal, persiapan periode, pelaksanaan pembangunan proyek, dan periode operasional ketika usaha berjalan, perlu diperinci dan dibahas.

**B. Pengertian UMKM**

Tulus Tambunan (2012) menyatakan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) ialah inisiatif bisnis yang berdiri secara mandiri, dapat dilaksanakan oleh individu atau entitas bisnis, dan mencakup berbagai sektor ekonomi. Sasaran dari UMKM adalah menggalakkan dan memajukan kegiatan usaha untuk kontribusi dalam menciptakan perekomonian nasional yang berdasarkan prinsip demokrasi ekonomi yang adil.

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini mengacu pada klasifikasi usaha berdasarkan skala dan tingkatannya dalam struktur ekonomi suatu negara. Berikut adalah penjelasan singkat tentang pengertian UMKM:




**Corresponding Author : Kafrina**

1. Usaha Mikro (UM): Usaha Mikro merujuk pada bisnis dengan skala sangat kecil. Biasanya, usaha mikro ini memiliki jumlah karyawan yang sangat terbatas, seringkali hanya melibatkan pemilik usaha atau beberapa anggota keluarga, dan memiliki tingkat produksi atau pelayanan yang rendah.
2. Usaha Kecil (UK): Usaha Kecil memiliki skala yang lebih besar daripada usaha mikro, tetapi masih tergolong kecil jika dibandingkan dengan bisnis menengah atau besar. Kriteria untuk usaha kecil dapat melibatkan jumlah karyawan, omset, atau aset tertentu, tergantung pada kebijakan pemerintah setempat.
3. Usaha Menengah (UM): Usaha Menengah memiliki skala yang lebih besar dibandingkan dengan usaha kecil dan mikro, namun masih bersifat lebih terbatas jika dibandingkan dengan perusahaan besar atau korporasi. Kriteria untuk usaha menengah juga dapat melibatkan jumlah karyawan, omset, atau aset tertentu.
4. Karakteristik Umum UMKM: Pemilik Pribadi: UMKM sering kali dimiliki dan dijalankan oleh individu atau keluarga. Pemilik usaha memiliki peran yang sangat signifikan dalam pengelolaan sehari-hari.
5. Keterbatasan Sumber Daya: UMKM cenderung memiliki keterbatasan dalam hal modal, sumber daya manusia, dan akses ke pasar. Oleh karena itu, tantangan utama bagi UMKM adalah meningkatkan daya saing mereka dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.
6. Inovasi dan Kreativitas: Meskipun terbatas dalam skala, UMKM sering kali dapat bersaing dengan menciptakan produk atau layanan yang unik, berfokus pada kebutuhan pasar lokal, atau menggunakan strategi pemasaran yang inovatif.
7. Peran dalam Ekonomi Lokal: UMKM memainkan peran penting dalam pengembangan ekonomi lokal. Mereka dapat menciptakan lapangan pekerjaan, mendukung perekonomian daerah, dan meningkatkan taraf hidup masyarakat setempat.

## METODE

Studi ini mengadopsi pendekatan penelitian lapangan, yang melibatkan akuisisi data secara langsung dari area atau konteks yang menjadi pusat perhatian penelitian ini. Penelitian dilaksanakan di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara. Kumpulan data terdiri dari informasi sekunder dan primer. Peneliti menerapkan metode pengumpulan data, seperti observasi, wawancara, dan pengumpulan dokumen, untuk mendapatkan informasi yang holistik dan mendalam mengenai aspek produksi, pemasaran, dan keuangan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah ini.

Pada penelitain ini, digunakan teknik analisis data yang melibatkan analisis nonfinansial, terutama pada Aspek Produksi dan Aspek Pemasaran. Sementara itu, untuk Analisis Finansial, penelitian ini berfokus pada Aspek Keuangan dengan menerapkan metode perhitungan seperti Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Profitability Index (PI).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Gambaran Umum Usaha Tahu dan Tempe

Usaha Tahu Tempe ini bermula sebagai inisiatif rumah tangga sejak tahun 2018 hingga saat ini dan beroperasi di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara, Kabupaten Rokan Hulu. Dalam kegiatan produksinya, pemilik usaha hanya dibantu oleh satu karyawan. Penting untuk dicatat bahwa karyawan tersebut tidak memiliki status tetap, yang mengakibatkan pemilik usaha mengalami pergantian karyawan secara berkala. Artinya, keberlangsungan karyawan dalam usaha tersebut bersifat sementara, dan pemilik usaha perlu menghadapi tantangan dalam mempertahankan karyawan yang konsisten dalam jangka waktu tertentu

Kondisi pergantian karyawan secara berkala dapat memberikan dampak pada konsistensi dan keberlanjutan operasional Usaha Tahu Tempe ini. Faktor-faktor seperti pelatihan ulang, penyesuaian dengan kebijakan dan prosedur usaha, serta potensial penurunan produktivitas selama periode transisi mungkin menjadi pertimbangan penting.

Selain itu, kurangnya status tetap bagi karyawan juga dapat memengaruhi kesejahteraan tenaga kerja dan memunculkan kebutuhan untuk perencanaan sumber daya manusia yang lebih efektif. Oleh karena itu, pemilik usaha mungkin perlu mempertimbangkan strategi untuk meningkatkan stabilitas tenaga kerja, seperti memberikan insentif atau memberikan peluang pengembangan karir kepada karyawan.




**Corresponding Author : Kafrina**

Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314

Kesadaran akan tantangan ini dapat menjadi landasan untuk peningkatan manajemen sumber daya manusia dan pengelolaan tenaga kerja yang lebih efisien. Pemahaman yang baik tentang peran karyawan dalam proses produksi serta upaya untuk menciptakan lingkungan kerja yang positif dan stabil dapat membantu memperkuat fondasi Usaha Tahu Tempe ini dalam jangka panjang.

**2. Analisis**

a. Aspek Produksi

Menurut Jumingan (2011), fokus penelitian pada aspek ini mencakup tata letak gudang, peralatan, dan mesin serta penataan ruangan untuk perluasan usaha.

1) Lokasi Usaha

Tempat produksi Usaha Tahu dan Tempe di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara. Rumah produksi ini dianggap memiliki lokasi strategis karena terletak di dalam area pemukiman warga. Lokasi produksi ini terintegrasi dengan tempat tinggal pemilik, sehingga bisa ditarik kesimpulan bahwa usaha ini layak atau dapat dijalankan karena mudah diakses oleh para konsumen.

2) Teknologi

Usaha ini memakai beberapa jenis teknologi, yaitu: Mesin Penggiling, difungsikan untuk menggiling atau menghacurkan kedelai dalam proses produksi tahu. Mesin Pencacah, dipakai untuk memecahkan biji kedelai sehingga dapat terpisah daru kulit arianya khususnya dalam membuat tempe.

3) Proses Produksi

Produksi dalam usaha ini dilaksanakan setiap minggu, dengan pembuatan tahu dilaksanakan harian dan produksi tempe setiap hari. Jumlah produksi tahu dapat mencapai 50 kg per hari, sementara produksi tempe mencapai 30 kg per hari.

Menurut Jumingan (2011), fokus penelitian pada aspek produksi ini melibatkan pertimbangan terhadap tata letak gudang, peralatan, dan mesin, serta penataan ruangan untuk perluasan usaha. Dalam konteks Usaha Tahu dan Tempe di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara. Tempat produksi Usaha Tahu dan Tempe berlokasi di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara. Keputusan ini dianggap strategis karena rumah produksi berada di dalam area pemukiman warga. Lokasi yang terintegrasi dengan tempat tinggal pemilik usaha dapat dianggap sebagai kelebihan karena memudahkan akses bagi konsumen. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak dan dapat dijalankan dengan baik.

Usaha ini menggunakan beberapa jenis teknologi, antara lain: Mesin Penggiling, digunakan untuk menggiling atau menghancurkan kedelai dalam proses produksi tahu. Mesin Pencacah, dipakai untuk memecahkan biji kedelai sehingga dapat terpisah dari kulit arianya, khususnya dalam pembuatan tempe.

Produksi dalam usaha ini dilaksanakan setiap minggu, dengan pembuatan tahu dilaksanakan harian, sementara produksi tempe dilakukan setiap hari. Produksi tahu mencapai jumlah maksimum 50 kg per hari, sedangkan produksi tempe mencapai 30 kg per hari.

Pemahaman yang mendalam terhadap aspek produksi ini menjadi kunci dalam mengevaluasi efisiensi operasional dan kapasitas produksi Usaha Tahu dan Tempe. Dengan memperhatikan faktor-faktor seperti lokasi strategis, teknologi yang digunakan, dan proses produksi yang terorganisir, penelitian ini dapat memberikan pandangan yang komprehensif terhadap kelayakan bisnis pada aspek produksi UMKM tersebut.

b. Aspek Pemasaran

1) Bentuk Pasar

Bentuk pasar dalam penelitian ini pada tempe karya ini adalah pasar persaingan sempurna. Konsumennya melalaui para distributor maupun secara langsung dengaan penjual.

2) Analisis Persaingan

Hingga kini, persaingan dengan pelaku usaha di bidang Usaha Tahu dan Tempe belum terjadi hambatan yang signifikan. Ini terjadi karena terbatasnya produksi Usaha Tahu dan Tempe di Desa





**Corresponding Author : Kafrina**

Mahato, yang menjadikan peluang pasar untuk usaha ini masih sangat terbuka. Pemilik Usaha Tahu dan Tempe menerapkan strategi pemasaran dengan mengambil langkah-langkah berikut:

a) Produk

Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya memiliki kemampuan untuk mengelola kedelai menjadi produk pangan berupa tahu dan tempe. Bahan utama yang digunakan meliputi kedelai dan ragi khususnya dalam pembuatan tahu dan tempe. Pemilik usaha menerapkan strategi produk dengan memakai bahan baku dengan kualitas yang tinggi untuk menjaga cita rasa yang optimal. Proses produksi dan takaran bahan diatur sedemikian rupa agar hasil akhir tidak mengecewakan konsumen, serta menjaga kualitas rasa yang dihasilkan.

b) Harga

Dalam menentukan harga produknya, pengusaha pada usaha ini menetapkan harga berdasarkan biaya produksi bahan baku. Sebagai contoh, harga yang ditetapkan adalah Rp. 1000,- untuk 2 potong tahu dan Rp. 5000,- untuk 3 bungkus kecil tempe. Pemilik usaha telah mempertimbangkan upah tenaga kerja, biaya bahan baku, serta laba yang diinginkan dalam menentukan harga jual tersebut. Dengan menetapkan harga yang ekonomis dan terjangkau bagi berbagai kalangan, usaha ini dianggap layak untuk memenuhi kriteria keberlanjutan.

c) Distribusi

Produk tahu dan tempe didistribusikan langsung dari rumah produksi, dan juga ditempatkan secara konsinyasi di berbagai warung yang tersebar di desa mahato di dusun yang berbeda dan juga antar kecamatan maupun provinsi karna letak desa mahato sendiri terletak anatra perbatasan dari provinsi sumatera utara dan juga perbatasan dengan kebapaten rokan hilir. dimana terdapat kurang lebih 30 warung serta ada juga pedagang keliling yang mengecernya. Penjualan di pasar dilakukan dalam waktu yang terbatas, yaitu hanya sekali seminggu. Tujuan dari kehadiran di Pasar Bandar Selamat adalah untuk menjual sebanyak 50 kg tahu dan 30 kg tempe.

d) Promosi

Pada awalnya usaha ini berjalan dengan promosi yang perlahan yaitu dari warung ke warung serta dari mulut kemulut. Dan juga melakukan penjualan kepasar serta dari pedagang keliling dari antar dusun sehingga saat ini usaha ini sudah banyak memiliki pelanggan mulai dari warung bahkan ke pedagang yang mejual gorengan ataupun warung makan lainnya.

Dalam aspek pemasaran Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya, mereka beroperasi dalam pasar persaingan sempurna. Produknya dijual melalui distributor dan secara langsung oleh penjual kepada konsumen. Meskipun belum menghadapi hambatan yang signifikan dalam persaingan dengan pelaku usaha sejenis, Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya tetap menjaga kualitas produk dan memanfaatkan peluang pasar yang terbuka karena terbatasnya produksi di Desa Mahato.

Strategi pemasaran yang diterapkan mencakup berbagai aspek. Dalam hal produk, Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya fokus pada pengelolaan kedelai menjadi tahu dan tempe dengan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi. Pemilihan bahan baku dan pengaturan proses produksi dilakukan secara cermat untuk memastikan kualitas dan kepuasan konsumen. Dalam menetapkan harga produk, pemilik usaha memperhitungkan biaya produksi bahan baku, upah tenaga kerja, dan keuntungan yang diinginkan. Harga yang ditetapkan adalah hasil dari pertimbangan ekonomis dan terjangkau bagi berbagai kalangan masyarakat.

Dalam hal distribusi, produk tahu dan tempe didistribusikan langsung dari rumah produksi. Selain itu, produk ditempatkan secara konsinyasi di warung-warung di Desa Mahato, dusun yang berbeda, antar kecamatan, bahkan provinsi. Penjualan dilakukan secara terbatas, khususnya di Pasar Bandar Selamat, dengan tujuan penjualan sebanyak 50 kg tahu dan 30 kg tempe.



**Corresponding Author : Kafrina**

JRIE
JURNAL RUMPUN ILMU EKONOMI

Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314

Promosi awalnya dilakukan secara bertahap, mulai dari penjualan dari warung ke warung hingga penjualan ke pasar dan dari pedagang keliling antar dusun. Saat ini, usaha ini berhasil menarik perhatian pelanggan dari berbagai segmen, termasuk warung dan pedagang lainnya. Dengan demikian, melalui strategi produk, harga, distribusi, dan promosi yang terintegrasi, Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya membangun fondasi yang kuat dalam aspek pemasaran, mengoptimalkan peluang pasar yang ada, dan menjaga hubungan positif dengan konsumen.

c. Aspek Keuangan

1) Modal

Pemilik usaha menggunakan modal sendiri untuk mendirikan dan mengoperasikan bisnisnya. Modal sendiri merujuk pada sumber modal dan yang didapatkan secara langsung dari pemilik usaha.

**Tabel 1. Total Modal Usaha Tahu dan Tempe**

| Jenis | Jumlah |
|---|---|
| Peralatan | Rp 20.000.000 |
| Perlengkapan | Rp 1.000.000 |
| Jumlah | Rp 21.000.000 |

Sumber : Data olahan 2023

2) Payback Period

Dalam Perhitungan ini, bisa dihitung jumlah kas bersih yang didapatkan dari setiap tahun. Terdapat suatu rumus untuk memperikrakan Payback Period sebagai berikut:

PP = Investasi/Kas Bersih per tahun x 1 tahun
PP = 21.000.000 / 35.000.000 x 1
PP = 0,6

Berdasarkan hasil perhitungan Payback Period, dapat disimpulkan bahwa waktu pengembalian modal untuk usaha tahu dan tempe ini adalah selama 6 bulan.

3) Net Present Value

Nilai Waktu Kini Bersih (Net Present Value/NPV) dari Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri bisa dijelaskan sebagai berikut:

Kas Bersih: Rp 182.565.200
Investasi: lRp 21.000.000
NPV : Rp 161.565.200

Dengan merujuk pada tabel yang disediakan, dapat disimpulkan bahwa nilai NPV dari Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri mencapai Rp 161.565.200. Maka, hasil ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha ini merupakan piihan yang layak

4) Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) memiliki arti sebagai tingkat diskonto (i) yang membuat Net Present value (NPV) proyek menjadi nol. Perhitungan IRR dapat diungkapkan secara berikut:

Kas bersih 2 : Rp 150.000.000
Investasi : Rp 21.000.000
Npv 2 : RP 129.000.000

Dari perhitungan tersebut, terlihat bahwa NPV 1 sebesar Rp 161.565.200 dan NPV 2 sebesar Rp 129.000.000. rumus untuk menghitung IRR ialah seperti di bawah ini:

IRR = i1+NPV1/(NPV1–NPV2)×(i2 -i1)
IRR= 0,10+161.565.200
/(161.565.200-129.000.000)× 0,16–0,10)
IRR = 30%

Dengan demikian, tingkat pengembalian internal (IRR) memiliki nilai sebesar 30%. Angka ini lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat suku bunga sebesar 10%, yang menunjukkan bahwa modal yang diinvestasikan dalam usaha ini akan memberikan keuntungan di masa depan. Dari perspektif IRR, dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha ini merupakan suatu pilihan yang layak.

**Corresponding Author : Kafrina**

5) Profitability Index

Indeks Profitabilitas adalah perbandingan antara nilai sekarang dari proyek penerimaan kas bersih di masa depan dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilakukan. Rumus untuk Indeks Profitabilitas adalah sebagai berikut:

PI = Jumlah PV Kas Bersih/Jumlah PV Investasi × 100%
PI = 35.000.000/21.000.000×100%
PI = 1,6%

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diperoleh nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,6%. Angka ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha ini layak untuk dilakukan

## KESIMPULAN

Secara keseluruhan, Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya di Desa Mahato, Kecamatan Tambusai Utara, menunjukkan potensi yang baik dalam aspek produksi dan pemasaran. Pemilihan lokasi yang strategis, terintegrasi dengan tempat tinggal pemilik usaha, memberikan akses mudah kepada konsumen dan memudahkan distribusi produk. Dalam aspek produksi, penggunaan teknologi yang tepat seperti mesin penggiling dan pencacah mendukung proses pembuatan tahu dan tempe secara efisien.

Dari segi pemasaran, usaha ini berhasil menetapkan diri di pasar persaingan sempurna dengan strategi harga yang ekonomis dan terjangkau. Analisis persaingan menunjukkan bahwa terbatasnya produksi di Desa Mahato menciptakan peluang pasar yang besar. Strategi pemasaran yang diimplementasikan, termasuk strategi produk, harga, distribusi, dan promosi, telah berhasil menarik pelanggan dari berbagai segmen.

Namun, perlu diperhatikan bahwa pergantian karyawan secara berkala dapat mempengaruhi konsistensi operasional. Oleh karena itu, pemilik usaha perlu mempertimbangkan strategi untuk meningkatkan stabilitas tenaga kerja. Dengan memahami kondisi ini, studi kelayakan bisnis ini memberikan gambaran komprehensif tentang potensi dan tantangan Usaha Tahu Tempe Sukses Jaya. Kesimpulan ini diharapkan dapat menjadi dasar untuk pengembangan dan peningkatan berkelanjutan dalam mengelola usaha tahu dan tempe di masa yang akan datang.

Dari hasil perhitungan dan analisis, yaitu dari segi non-finansial maupun finansial, dapat diperoleh beberapa simpulan terkait kelayakan pengembangan Usaha Tahu dan Tempe Sukses Jaya, antara lain: dari segi non-finansial, bisnis Usaha Tahu dan Tempe Sukses Jaya dinilai layak uuntuk dikembangkan berdasarkan faktor-faktor seperti bahan baku, lokasim proses produksi dan teknologinya, aspek produksi dengan penilaian. Faktor-faktor seperti lokasi, bahan baku, teknologi, dan proses produksi menunjukkan potensi berkelanjutan untuk pengembangan Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri.Perkembangan penjualan Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri yang semula kecil dan meningkat menjadi lebih besar menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk diperluas.

Analisis kelayakan menyatakan bahwa Usaha Tahu dan Tempe dianggap layak dan sesuai, melalui proyek yang berdurasi 10 tahun dan Tingkat suku Bunga sebesar 10 %. Hasil analisis mencakup Periode Pengembalian Modal (Payback Period/PP) selama 8 bulan 6 minggu, Nilai Waktu Kini Bersih (Net Present Value/NPV) sebesar Rp 161.565.200, Indeks Profitabilitas (Profitability Index/PI) 1,6%, dan Tingkat Pengembalian Internal (Internal Rate of Return/IRR) sebesar 30%.

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah dan Tantri. 2012. Manajemen Pemasaran. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Afifu Ummam. M. 2016. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi kasus pada Industri Kecil Unit Pengolahdan Pemasar Ikan “Fatimah Az-ZahraBorobudur Kab. Magelang).Semarang: Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN WALISONGO SEMARANG.

Afrianto Putra. 2016. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman Di Makassar(Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional Pada PT Coca –Cola Amatil Indonesia). Makassar: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN ALAUDDIN MAKASSAR.




**Corresponding Author : Kafrina**

Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314
Chasanah dan Endang. 2017. "Pengaruh Laba Per Lembar Saham, Nilai Buku Per Saham, dan Transaksi Abnormal Pihak Berelasi Terhadap Relevansi Nilai dengan Mekanisme Tata Kelola Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi". Journal of Accounting, Vol. 6 No. 3.

Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, Studi Kelayakan Bisnis, Jakarta: Rajawali Pers, 2016. Fahmi, Irham. 2014. Studi Kelayakan Bisnis Dan Keputusan Investasi.

Dina Inayati, "Manajemen Operasional PamellaSswalaya Umbulharjo II Kota Yogyakarta"Skripsi (Surakarta: Fak. Dakwah UIN SUNAN KALIKAGA,2009).

Djamil, N. (2018). Pemeriksaan Akuntan Publik. Rajawali Pers, ISBN.978-602-425-756-9

Fitriana & Febrianto, 2019."Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Asimetri Informasi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Dalam Pendekatan Relevansi Nilai".Jurnal Ekonomi dan Bisnis.

Ghozali, Imam. 2018. "Ekonometrika Teori, Konsep dan Aplikasi Dengan Program IBM SPSS 24 Edisi 3". Semarang: Badan Penerbit-Universitas Diponegoro.

Goenawan, Bhakti, Syamsu. 2012. "Pengaruh Kualitas Laporan Keuangan Dalam Hubungannya Dengan Pengukuran Kinerja". Jurnal Akuntansi dan keuangan.Vol. 3, No.1.Maret 2012. Hal 1-20.

Harahap, Sofyan Syahri. 2015 "Teori Akuntansi" Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hermawati & Yasmeen, 2015."Pengaruh Good Coorporate GovernanceTerhadap

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2018. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 1: Penyajian Laporan Keuangan. Jakarta: IAI.

Jakarta: Mitra Wacana Media.

Johan Suwinto, Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.

Jumingan, Studi Kelayakan Bisnis ( Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan ),Jakarta:Bumi Aksara, 2011.

Kasmir dan Jakfar.2012. Studi Kelayakan Bisnis.

Khythreotis, Alexios. (2014). "Measurement of Financial Reporting Quality Bassed On IFRS Conceptual Framework's Fundamental Qualitative Characteristics". European Journal of Accounting, Finance & Business.Vol. 2.Issue.3. October 2014. ISSN: 2344-102X.

Kieso, Weygant, dan Warfield. (2017). "Akuntansi menengah (intermediate accounting ) Edisi IFRS". Jakarta: Salemba Empat.

Kompas.com (2020).Kronologi Lengkap Kasus Jiwasraya Versi BPK.(https://amp.kompas.com/money/read/2020/01/09/063000926/simak- ini-kronologi-lengkap-kasus-jiwasraya-versi-bpk). Diakses pada: 10/09/2020.

Kualitas Pelaporan Keuangan Perusahaan Manufaktur".Jurnal Ekonomi Bisnis.Vol. 20. 1.

Manossoh, Hendrik. (2016). "Good Corporate Governance Untuk Meningkatkan Kualitas Laporan Keuangan". Jakarta Selatan: PT. Norlive Kharisma Indonesia.

Novianti, Rizki. 2012. "Kajian Kualitas Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI". Jurnal Akuntansi. ISSN 2252-6765.

Pagalung, Gagaring. 2012. "The Determinant Factors Of Earnings Quality and Economic Consequences".Jurnal Ekonomi dan Keuangan.Vol. 16.No. 1.Maret 2012.ISSN 1411-0393.

Pawestri, Septi & Sari Ratna. 2014. "Pengaruh Leverage Operasi, Leverage Keuangan dan Leverage Total Terhadap Risiko Sistematis Saham Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode Sebelum dan Sesudah Konvergensi IFRS". Jurnal Nominal. Vol. 3.No. 1.

Prena, Gine Das. 2012. Pengaruh Keberadaan Komisaris Independen pada Kecepatan Penyerahan Laporan Keuangan Perusahaan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. Jurnal Riset Akuntansi Universitas Pendidikan Nasional Denpasar.

Purba, Candrasatyani & Ngurah. 2018. "Kualitas Pelaporan Keuangan, Asimetri Informasi dan Efisiensi Investasi Pada Perusahaan Pertambangan".Vol. 13.No.1. Januari 2018. ISSN: 2303-1018.

Siti Rahmadani & Makmur, Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produkai, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan.

Suparmono, 2018, Pengantar Ekonomi Makro, Yogyakarta : UPP STKIM YKPN

**Corresponding Author : Kafrina**

Vol. 1, No. 1 (Des, 2023)
Page 12-21
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.10695314
Puspitasari, Desiani Melisa, N dkk (2019). Pengaruh Likuiditas dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas. (Suatu Studi Pada PT XL Axiata Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2017). Business Management and entrepreneurship journal. Vol. 1 No. 3

Ridha, Ainul, dkk. (2019) Pengaruh Profitabilitas Dan Likuiditas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2015- 2017. SIMEN Akuntansi dan Manajemen) STIES. ISSN: 2598-3008. Vol. 10 Issue:1

Risdawaty & Subowo. 2015. “Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Asimetri Informasi dan Profitabilitas Terhadap Kualitas Laba”. Jurnal Dinamika Akuntansi Vol. 7.No.2. September 2015. ISSN: 2085-4277.

Rohmah, Amaliah Nur. 2017. “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Leverage Keuangan dan Good Coorporate Governance Terhadap Kualitas Laporan Keuangan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2015)”.

Saptutyningsih & Setyaningrum. 2020. “Penelitian Kuantitatif Metode dan Alat Analisis”. Yogyakarta: Gosyen Publishing. ISBN: 978-602-5411-62-5

Shan, Y. G. (2014). Value Relevance, Earning Management and Corporate Governance in China. University of Adelaide, 2-38.

Soedjatmiko, 2013. “Determinan Kualitas Pelaporan Keuangan Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 6 No. 2.

Sugiyono. (2012). Statistik untuk Penelitian. Bandung: CV Alfabeta

Susanti, 2017. “Pengaruh Leverage, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, dan Kualitas Audit Terhadap Kualitas Informasi Laporan Keuangan”. Jurnal Akuntansi Dewantara, Vol. 1 No.1.







**Corresponding Author : Kafrina**